

Kampagnestrategi

Fra start til slut



Kundehvervning

Få besøgende til din hjemmeside/landingside.



Find det svageste led



Kundefastholdelse

Få dem til at benytte din side igen.

Konvertering



Overtal dem til at gøre noget bestemt.

Kampagnestrategi

Digitale værktøjer

Kundehvervning



Kundefastholdelse



Konvertering \$



Gruppeopgave

Online aktiviteter

Kundehvervning

1. Google (nogle af) deres produkter. Hvor er de repræsenteret på Google?
2. Er der nogle aktive AdWords kampagner på disse søgeord?
3. Hvor mange gns. månedlige søgninger er der på deres produkter?
4. Er de repræsenteret på de sociale medier? Hvilke? Er de aktive?



1. Hvordan er betalingsprocessen?
2. Er betalingsprocessen simpel?
3. Er det let at navigere på siden?
4. Hvad er loading-tiden?
<https://developers.google.com/speed/pagespeed/insights/>
5. Fungerer siden på både computer, smartphone og tablet?
6. Hvad er deres USP'er? (Unique Selling Points)
7. Er deres USP'er beskrevet og tydelige på hjemmesiden?

Kundefastholdelse

1. Er de på Trustpilot? Hvordan er deres omdømme?
2. Har de et nyhedsbrev? Hvad er formålet med at skrive sig op?
3. Har de integreret sociale medier direkte på deres hjemmeside?

Konvertering